

PENGARUH PERILAKU KEWIRAUSAHAAN TERHADAP VOLUME PENJUALAN
(Studi pada Pedagang Kuliner Kaki Lima di Jalan Raya Sukapura)

THE IMPACT OF ENTREPRENEURIAL BEHAVIOR ON SALES VOLUME
(Study on Culinary Hawkers that located on Highway Sukapura,)

Adjeng Tiara Eltari¹, Dr. Hendrati Dwi Mulyaningsih, SE., MM²

^{1,2}Prodi S1 Administrasi Bisnis, Fakultas Komunikasi Bisnis, Universitas Telkom

¹ adjeng.tiara@yahoo.com, ² hendratidwi@gmail.com

Abstrak

Penelitian ini dilakukan pada Pedagang Kuliner Kaki Lima yang berada di Jalan Raya Sukapura, Dayeuhkolot, Bandung. Penelitian ini meneliti tentang Perilaku kewirausahaan yang berdampak pada meningkatnya volume penjualan. Hampir seluruh pedagang kuliner kaki lima di Jalan Raya Sukapura belum memiliki perilaku kewirausahaan yang sesuai dengan ciri – ciri yang disebutkan oleh Suryana yaitu, Penuh percaya diri, Memiliki inisiatif, Memiliki motif berprestasi, Memiliki jiwa kepemimpinan, dan Berani mengambil resiko dengan penuh perhitungan. Selain itu, pedagang kuliner kaki lima di Jalan Raya Sukapura belum seluruhnya memiliki tujuan dari volume penjualan yang disebutkan oleh Swastha dan Irawan yaitu, mencapai volume penjualan, mendapatkan laba tertentu dan menunjang pertumbuhan perusahaan. Tujuan penelitian ini adalah untuk meneliti pengaruh perilaku kewirausahaan terhadap volume penjualan pedagang kuliner kaki lima di Jalan Raya Sukapura, Dayeuhkolot, Bandung.

Peneliti menggunakan metode penelitian kuantitatif. Populasi dalam penelitian ini adalah 63 Pedagang Kuliner Kaki Lima di Jalan Raya Sukapura. Sampel pada penelitian ini adalah 63 Pedagang Kaki Lima di Jalan Sukapura. Seluruh anggota populasi menjadi responden dalam penelitian ini. Pengumpulan data dalam penelitian ini dilakukan dengan melakukan penyebaran kuesioner yang disebarkan kepada seluruh responden yaitu, Pedagang Kuliner Kaki Lima di Jalan Raya Sukapura. Teknik analisis data menggunakan analisis regresi sederhana.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa perilaku kewirausahaan berpengaruh terhadap volume penjualan pedagang kuliner kaki lima di Jalan Raya Sukapura. Berdasarkan hasil perhitungan koefisien determinasi (R^2) dapat diketahui besarnya pengaruh variabel perilaku kewirausahaan (X) terhadap volume penjualan (Y) adalah sebesar 94%. Sedangkan sisanya sebesar 6% dipengaruhi oleh faktor lain seperti kompetensi, kinerja, dan motivasi.

Kata Kunci: Kewirausahaan, Perilaku Kewirausahaan, Volume Penjualan

Abstract

This research was conducted at the Culinary Hawkers that located on Highway Sukapura, Dayeuhkolot, Bandung. This study examines the Entrepreneurial behaviour which resulted in increased sales volumes. Almost all Culinary Hawkers on Highway Sukapura doesn't yet have the entrepreneurial behavior in accordance with the characteristics - traits mentioned by Suryana, Confident, Own initiative, Have achievement motive, Having leadership, and Dare to take risks with the full calculation. In addition, Culinary Hawkers on Highway Sukapura not all have the goal of sales volume mentioned by Swastha and Irawan, namely, achieving sales volumes, obtain certain profit and support the growth of the company. The purpose of this study was to investigate the influence of entrepreneurial behavior to the merchant's sales volume culinary pavement on Highway Sukapura, Dayeuhkolot, Bandung.

Researchers used quantitative research methods. The population in this study was 63 Merchants Culinary Street on Highway Sukapura. Samples are 63 street vendors in Jalan Sukapura. All members of the population were respondents in this study. Collecting data in this study conducted by distributing questionnaires distributed to all respondents, namely, Culinary Merchant Street on Highway Sukapura. Data were analyzed using simple regression analysis.

The results showed that entrepreneurial behavior affect the sales volume of culinary street traders in Highway Sukapura. Based on the calculation coefficient of determination (R^2)

can be seen the effect of entrepreneurial behavior variables (X) on sales volume (Y) is approximately 94%. While the remaining 6% are influenced by other factors such as competence, performance, and motivation.

Keywords: *Entrepreneurship, Entrepreneurial Behavior, Sales Volume*

1. Pendahuluan

1.1 Latar Belakang

Jumlah sumbangan PDRB dan tenaga kerja yang terserap ke dalam sektor perdagangan tidak terlepas dari adanya Pedagang Kaki Lima di Kabupaten Bandung. Menurut Ramli (1997:31), pedagang kaki lima (PKL) pada umumnya adalah pekerjaan yang paling nyata dan paling penting di kebanyakan kota pada negara berkembang.[1] Pedagang kaki lima di perkotaan mempunyai karakteristik dan ciri-ciri yang khas dengan sektor informal, sehingga sektor informal perkotaan sering diidentikan sebagai pedagang kaki lima. Pedagang kaki lima juga sering kita dapati di depan kampus – kampus, pedagang kuliner kaki lima adalah jenis pedagang kaki lima yang paling sering di dapati di depan kampus Universitas Telkom tepatnya di Jalan Raya Sukapura. Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan dengan Bapak Ade (13/06/16) selaku Ketua Organisasi Kemasyarakatan Gerakan Masyarakat Bawah Indonesia (GMBI), bahwa di sekitar kampus Universitas Telkom terdapat tiga titik pedagang kuliner kaki lima dengan jumlah keseluruhan 63 pedagang kuliner kaki lima.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Rudi, selaku pedagang kaki lima yang berada di Jalan Raya Sukapura menyatakan bahwa, “Setelah adanya pengurusan PKL, para pedagang tetap berani mengambil risiko dengan berjualan kembali di tempat sebelumnya, karena dengan berjualan di Jalan Raya Sukapura pendapatan yang didapat lebih banyak dibandingkan di tempat lain”. Dengan informasi tersebut peneliti melakukan survey pendahuluan terhadap Pedagang Kaki Lima di Jalan Raya Sukapura. Berikut merupakan hasil survey pendahuluan:

Tabel 1.1
Hasil Survey Pendahuluan Perilaku Kewirausahaan dengan Kaitan Volume Penjualan Terhadap 30 Pelaku Usaha

Pertanyaan	Jawaban dan Alasan Responden	Jumlah Orang	%
Apakah bapak/ibu yakin dengan berjualan disini bisa terus laku?	Yakin, selama tidak ada pengurusan lagi	18	60%
	Tidak yakin, karena semakin banyak penjual – penjual yang lain	12	40%
Apakah bapak/ibu berjualan disini, karena kemauan dari diri sendiri?	Sebenarnya tidak mau, tetapi karena harus memenuhi kebutuhan sehari - hari, jadi terpaksa berjualan disini	17	57%
	Iya karena kemauan dari diri sendiri, siapa tau dengan berjualan disini bisa membantu keluarga menambah penghasilan	13	43%
Apakah bapak/ibu berjualan disini mempunyai tujuan lain selain memenuhi kebutuhan keluarga?	Tidak ada, karena mau membantu memenuhi kebutuhan keluarga saja	20	67%
	Ada, pengen buka cabang di lokasi lain	10	33%
Apakah bapak/ibu	Saya pemilik langsung	24	80%

merupakan pemilik atau karyawan usaha ini?	Saya karyawan dari usaha ini	6	20%
Apakah bapak/ibu berani mengambil resiko yang ada dengan tetap berjualan disini? Sedangkan dilokasi ini rawan penggusuran	Berani, karena di lokasi ini banyak pembelinya	23	76,6%
	Sebenarnya tidak berani, tetapi tidak ada lagi lahan yang cocok untuk berjualan	7	23,4%
Apakah bapak/ibu saat berjualan selalu memiliki target?	Tidak ada target	19	63%
	Ada, sampai habis dagangannya	11	37%
Apakah bapak/ibu selalu mendapatkan keuntungan setiap harinya?	Tidak setiap hari mendapatkan keuntungan	30	100%
Apakah bapak/ibu memiliki keinginan untuk menambah variasi produk?	Ingin, tetapi nanti disaat modalnya sudah mencukupi	13	43%
	Tidak, karena menjual satu produk saja peminatnya belum banyak	17	57%

Dengan adanya wawancara ini, bisa dilihat kebanyakan pedagang kuliner kaki lima di Jalan Raya Sukapura belum semuanya memiliki perilaku kewirausahaan yang sesuai dengan ciri – ciri yang disebutkan oleh Suryana (2014:22)[2] yaitu, Proses kreatif dan inovatif hanya dilakukan oleh orang yang memiliki keperibadian kreatif dan inovatif, yaitu orang yang memiliki jiwa, sikap dan perilaku kewirausahaan, dengan ciri – ciri: Penuh percaya diri, Memiliki inisiatif, Memiliki motif berprestasi, Memiliki jiwa kepemimpinan, dan Berani mengambil resiko dengan penuh perhitungan. Dan belum semua pedagang kuliner kaki lima di Jalan Raya Sukapura memiliki tujuan dari volume penjualan yang disebutkan oleh Swastha dan Irawan (2008:404)[3] yaitu mencapai volume penjualan, mendapatkan laba tertentu dan menunjang pertumbuhan perusahaan.

1.2 Rumusan Masalah

Usaha – usaha yang dijalankan para pedagang kuliner kaki lima ini pastinya memiliki beberapa masalah yang akan di kaji dalam penelitian ini, adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana perilaku kewirausahaan pedagang kuliner kaki lima di Jalan Raya Sukapura?
2. Bagaimana volume penjualan pedagang kuliner kaki lima di Jalan Raya Sukapura?
3. Bagaimana pengaruh perilaku kewirausahaan terhadap volume penjualan pedagang kuliner kaki lima di Jalan Raya Sukapura?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan perumusan masalah yang ada, tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Mengetahui perilaku kewirausahaan pedagang kuliner kaki lima di Jalan Raya Sukapura.
2. Mengetahui volume penjualan pedagang kuliner kaki lima di Jalan Raya Sukapura.
3. Mengetahui pengaruh perilaku kewirausahaan terhadap volume penjualan pedagang kuliner kaki lima di Jalan Raya Sukapura.

2. Dasar Teori

2.1 Pengertian Kewirausahaan

Menurut Suryana (2014:2) kewirausahaan (*entrepreneurship*) adalah suatu disiplin ilmu yang mempelajari tentang nilai, kemampuan (*ability*), dan perilaku seseorang dalam menghadapi tantangan hidup dan cara memperoleh peluang dengan berbagai resiko yang dihadapinya. Kewirausahaan merupakan suatu disiplin ilmu tersendiri, memiliki proses sistematis, dan dapat diterapkan dalam bentuk penerapan kreativitas dan keinovasian.

2.2 Pengertian Perilaku Kewirausahaan

Teori perilaku dalam Fadiati (2011), menyatakan bahwa perilaku kewirausahaan seseorang adalah hasil dari sebuah kerja yang bertumpu pada konsep dan teori bukan karena sifat kepribadian seseorang atau berdasarkan intuisi. Jadi menurut teori ini kewirausahaan dapat dipelajari dan dikuasai secara sistematis dan terencana.[4]

Suryana (2014:22) mengatakan, ciri –ciri umum kewirausahaan dapat dilihat dari berbagai aspek kepribadian seperti jiwa, watak, sikap, dan perilaku seseorang. Ciri – ciri kewirausahaan meliputi enam komponen penting, yaitu: percaya diri, berorientasi pada hasil, berani mengambil resiko, kepemimpinan, keorisinalitasan, dan berorientasi pada masa depan. Ciri – ciri tersebut dapat dilihat dari beberapa indikator sebagai berikut:

- Penuh percaya diri, indikatornya adalah penuh keyakinan, optimis, berkomitmen, disiplin, bertanggung jawab.
- Memiliki inisiatif, indikatornya adalah, penuh energi, cekatan dalam bertindak, dan aktif.
- Memiliki motif berprestasi, indikatornya terdiri atas orientasi pada hasil dan masa depan.
- Memiliki jiwa kepemimpinan, indikatornya adalah berani tampil beda, dapat dipercaya, dan tangguh dalam bertindak.
- Berani mengambil resiko dengan penuh perhitungan.

2.3 Pengertian Penjualan

Menurut Basu Swastha (2008:403) manajemen penjualan adalah perencanaan, pengarahan, dan pengawasan personal selling, termasuk pernarikan, pemilihan, perlengkapan, penentuan rute, superperlengkapan, penugasan, penentuan rute supervisi, pembayaran, dan motivasi sebagai tugas diberikan pada para tenaga penjualan.

Menurut Moekijat dalam buku Kamus Istilah Ekonomi (2000:488) menyatakan bahwa:

“Selling: melakukan penjualan adalah suatu kegiatan yang ditujukan untuk mencari pembeli, mempengaruhi dan memberikan petunjuk agar pembeli dapat menyesuaikan kebutuhannya dengan produk yang ditawarkan serta mengadakan perjanjian mengenai harga yang menguntungkan bagi kedua belah pihak”. [5]

2.4 Pengertian Volume Penjualan

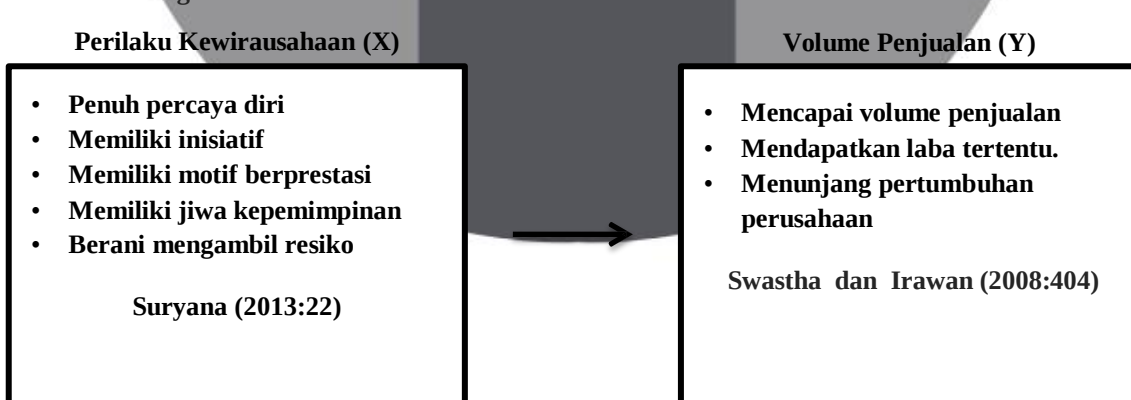
Volume Penjualan menurut Asri (1991:52) adalah jumlah unit penjualan nyata perusahaan dalam satu periode tertentu. Jadi volume penjualan dapat dikatakan sebagai hasil kegiatan penjualan yang diukur dengan satuan.[6]

Menurut Swastha dan Irawan (2008:404), para pengusaha mempunyai tujuan mendapatkan laba tertentu (mungkin maksimal), dan mempertahankan atau bahkan berusaha meningkatkannya untuk jangka waktu lama. Tujuan tersebut dapat direalisasikan apabila penjualan dapat dilaksanakan seperti yang direncanakan. Dengan demikian tidak berarti bahwa barang atau jasa yang terjual selalu akan menghasilkan laba. Di sinilah faktor – faktor di atas harus mendapatkan perhatian sepenuhnya.

Bagi perusahaan, pada umumnya mempunyai tiga tujuan umum dalam penjualan, yaitu:

- Mencapai volume penjualan tertentu
- Mendapatkan laba tertentu
- Menunjang pertumbuhan perusahaan

2.5 Kerangka Pemikiran



2.6 Hipotesis Penelitian

Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, di mana rumusan masalah penelitian telah dinyatakan dalam bentuk kalimat pertanyaan. Dikatakan sementara, karena jawaban yang diberikan baru didasarkan pada teori yang relevan, belum didasarkan pada fakta-fakta empiris yang diperoleh melalui pengumpulan data. Jadi hipotesis juga dapat dinyatakan sebagai jawaban teoritis terhadap rumusan masalah penelitian, belum jawaban yang empirik dari data. Berdasarkan kerangka pemikiran yang telah diuraikan diatas, maka hipotesis yang akan diajukan dan diuji kebenarannya adalah “Perilaku Kewirausahaan berpengaruh terhadap Volume Penjualan”

2.7 Populasi dan Sampel

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh Pedagang Kuliner Kaki Lima di Jalan Raya Sukapura. Sampel pada penelitian ini merupakan seluruh populasi.

3. Pembahasan

3.1 Analisis Deskriptif

Analisis deskriptif adalah bentuk analisis data penelitian untuk menguji generalisasi hasil penelitian berdasarkan satu sampel. Disini peneliti ingin mendeskripsikan bagaimana pengaruh perilaku kewirausahaan terhadap volume penjualan Pedagang Kuliner Kaki Lima di Jalan Raya Sukapura.

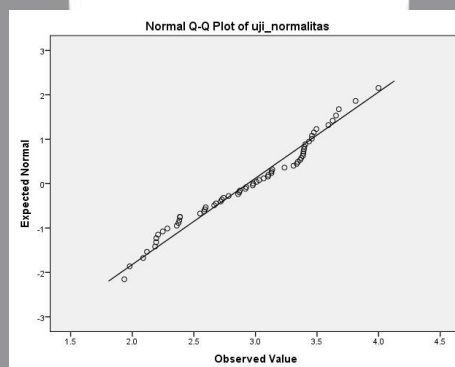
3.2 Method of Successive Interval (MSI)

Sebelum diolah dengan analisis regresi linier sederhana, data dalam skala ordinal yang didapat dari kuesioner akan di ubah terlebih dahulu menjadi data interval menggunakan Method of Successive Interval (MSI).

3.3 Uji Asumsi Klasik

3.3.1 Uji Normalitas

Menurut Sarjono (2011:53) uji normalitas bertujuan untuk mengetahui normal atau tidaknya suatu distribusi data.[7]



Gambar 3.1
Hasil Normalitas

Sumber: Hasil Olah Data Peneliti Menggunakan SPSS 22

3.3.2 Uji Multikolinearitas

Multikolineritas adalah keadaan dimana pada model regresi ditemukan adanya korelasi yang sempurna atau mendekati sempurna antar variabel independen. Beberapa metode uji multikolinearitas yaitu salah satunya dengan melihat nilai Tolerance atau Variance Inflating Factor (VIF) pada model regresi.

Tabel 3.1
Hasil Multikolinearitas
Coefficients^a

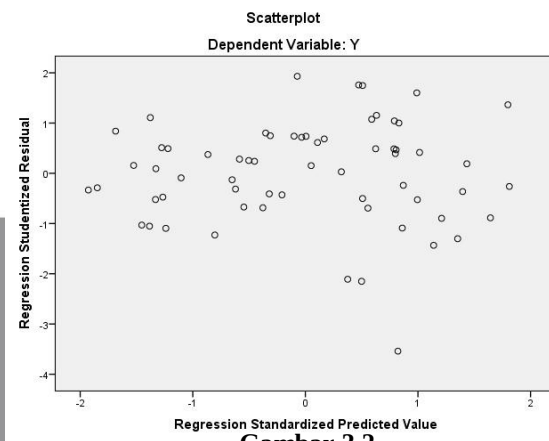
Model		Collinearity Statistics	
		Tolerance	VIF
1	Perilaku Kewirausahaan (X)	1.000	1.000

a. Dependent Variable: Volume Penjualan (Y)

Sumber: Hasil Olah Data Peneliti Menggunakan SPSS 22

3.3.3 Uji Heterokedastisitas

Uji heterokedastisitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan variance dari residual pada satu pengamatan ke pengamatan yang lain.



Gambar 3.2
Hasil Uji Heterokedastisitas

Sumber: Hasil Olah Data Peneliti Menggunakan SPSS 22

3.3.4 Uji Regresi Linier Sederhana

Berdasarkan hasil pengolahan data didapat nilai konstanta dan koefisien regresi sehingga dapat dibentuk persamaan regresi linier sederhana sebagai berikut:

$$Y = 2,049 + 0,370X$$

$\alpha = 2,049$. Ini menunjukkan nilai konstanta yaitu jika variabel kompetensi kewirausahaan = 2, maka kinerja usaha tetap sebesar 2,049.

$\beta = 0,370$. Ini menunjukkan bahwa variabel Perilaku Kewirausahaan (X) berpengaruh secara positif terhadap Volume Penjualan (Y) Pedagang Kuliner Kaki Lima di Jalan Raya Sukapura jika variabel Perilaku kewirausahaan ditingkatkan sebesar satu satuan, maka Volume Penjualan akan meningkat sebesar 0,370.

Tabel 3.2
Hasil Analisis Regresi Linear Sederhana
Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 Perilaku Kewirausahaan (X)	2.049	.433		4.727	.000
	.370	.147	.307	2.515	.015

a. Dependent Variable: Volume Penjualan (Y)

Sumber: Hasil Olah Data Peneliti Menggunakan SPSS 22

3.4 Uji Hipotesis (Uji T)

Pengujian ini dimaksudkan untuk mengetahui apakah terdapat pengaruh antara variabel bebas (Perilaku Kewirausahaan) terhadap variabel terikat (Volume Penjualan) Dalam penelitian ini hipotesis yang akan di uji adalah sebagai berikut:

Ho: Perilaku Kewirausahaan tidak berpengaruh terhadap Volume Penjualan

Ha: Perilaku Kewirausahaan berpengaruh terhadap Volume Penjualan

Variabel perilaku kewirausahaan (X) memiliki nilai t hitung lebih besar dari nilai t tabel karena nilai t hitung (4,727) > t tabel (0,248) dan tingkat signifikansi ,000 < 0,05, maka Ho ditolak dan Ha diterima. Maka dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh dari variabel perilaku kewirausahaan (X) terhadap volume penjualan (Y) Pedagang Kuliner Kaki Lima di Jalan Raya Sukapura.

Tabel 3.2
Hasil Uji Hipotesis (Uji T)
Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 Perilaku Kewirausahaan (X)	2.049	.433		4.727	.000
	.370	.147	.307	2.515	.015

a. Dependent Variable: Volume Penjualan (Y)

Sumber: Hasil Olah Data Peneliti Menggunakan SPSS 22

3.5 Koefisien Determinasi (R²)

Koefisien determinasi (R²) digunakan untuk melihat seberapa besar kontribusi variabel bebas (X) yaitu perilaku kewirausahaan terhadap variabel terikat (Y) yaitu volume penjualan. Berdasarkan hasil perhitungan rumus di atas diperoleh nilai koefisien determinasi sebesar 94%. Hal ini menunjukkan bahwa besarnya pengaruh variabel perilaku kewirausahaan (X) terhadap variabel volume penjualan (Y) adalah sebesar 94%. Sedangkan sisanya sebesar 6% dipengaruhi oleh faktor lain seperti kompetensi, kinerja, dan motivasi.

4. Kesimpulan dan Saran

4.1 Kesimpulan

a. Perilaku Kewirausahaan Pedagang Kuliner Kaki Lima di Jalan Raya Sukapura

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis deskriptif, variabel perilaku kewirausahaan (X) secara keseluruhan masuk dalam kategori “baik”. Dari jawaban responden terhadap 13 pernyataan mendapatkan nilai skor sebesar 3344 atau 81,6% masuk dalam kategori “baik”. Hal ini menunjukkan bahwa Pedagang Kuliner Kaki Lima di Jalan Raya Sukapura sudah memiliki perilaku kewirausahaan yang baik.

Dari semua pernyataan pada variabel perilaku kewirausahaan yang mendapat nilai tertinggi adalah pernyataan tentang “Saya menjaga kepercayaan pelanggan saya” dengan persentase sebesar

86,3% dan masuk dalam kategori “Sangat Baik”. Hal ini menunjukkan bahwa Pedagang Kuliner Kaki Lima di Jalan Raya Sukapura selalu menjaga kepercayaan pelanggan mereka. Pernyataan yang mendapat nilai terendah masuk dalam kategori “Baik” yaitu pernyataan mengenai “*Saya berani mengambil resiko dengan menciptakan atau mengubah produk yang lama menjadi baru*” dengan persentase sebesar 74,9%. Hal ini menunjukkan bahwa Pedagang Kuliner Kaki Lima yang berada di Jalan Raya Sukapura sudah berani mengambil resiko dengan menciptakan atau mengubah produk yang lama menjadi baru.

b. Volume Penjualan Pedagang Kuliner Kaki Lima di Jalan Raya Sukapura

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis deskriptif, variabel volume penjualan menurut tanggapan responden secara keseluruhan masuk ke dalam kategori “Baik”. Dari tiga pernyataan pada variabel volume penjualan secara keseluruhan mendapat nilai skor total sebesar 735 atau 77,7% dan masuk dalam kategori “Baik”. Hal ini menunjukkan bahwa volume penjualan Pedagang Kuliner Kaki Lima di Jalan Raya Sukapura sudah baik.

Dari semua pernyataan pada variabel Volume Penjualan usaha yang mendapat nilai tertinggi adalah pernyataan tentang “*Dalam menjalankan usaha saya selalu mendapatkan keuntungan*” dengan persentase sebesar 79,3% dan masuk dalam kategori “Baik”. Hal ini menunjukkan bahwa Pedagang Kuliner Kaki Lima yang berada di Jalan Raya Sukapura sudah mendapatkan keuntungan dari usaha yang dijalankan. Pernyataan yang mendapat nilai terendah masuk dalam kategori “baik” yaitu pernyataan mengenai “*Dalam menjalankan usaha, saya memiliki target penjualan setiap harinya*” dengan persentase sebesar 76,8%. Hal ini menunjukkan bahwa Pedagang Kuliner Kaki Lima yang berada di Jalan Raya Sukapura sudah menetapkan target penjualan setiap harinya.

c. Pengaruh Perilaku Kewirausahaan Terhadap Volume Penjualan

Perilaku kewirausahaan berpengaruh secara positif terhadap Volume Penjualan Pedagang Kuliner Kaki Lima yang berada di Jalan Raya Sukapura. Hal ini dapat dilihat dari hasil nilai t hitung ($4,727$) > t tabel ($0,248$) dan tingkat signifikansi $,000 < 0,05$. Berdasarkan hasil perhitungan koefisien determinasi (R^2) dapat diketahui besarnya pengaruh variabel perilaku kewirausahaan (X) terhadap volume penjualan (Y) adalah sebesar 94%. Sedangkan sisanya sebesar 6% dipengaruhi oleh faktor lain seperti kompetensi, kinerja, dan motivasi.

4.2 Saran

4.2.1 Bagi Pedagang Kaki Lima di Jalan Raya Sukapura

- a. Para pedagang kuliner kaki lima harus lebih berani untuk mengambil resiko untuk menciptakan atau mengubah produk yang lama menjadi baru agar bisa lebih berinovasi dan meningkatkan pendapatan.
- b. Pedagang kuliner kaki lima harus lebih berani berinovasi dengan menjual produk dagangan yang berbeda dengan pedagang lainnya agar dapat meningkatkan penghasilan.
- c. Para pedagang kuliner kaki lima harus dapat lebih berinteraksi dengan para konsumen, agar lebih mengerti apa yang diinginkan atau diminati konsumen, agar dapat meningkatkan penghasilan.

4.2.2 Bagi Penelitian Selanjutnya

Penelitian ini hanya meneliti tentang pengaruh Perilaku Kewirausahaan terhadap Volume Penjualan (Studi Pada Pedagang Kaki Lima di Jalan Raya Sukapura)

Untuk penelitian selanjutnya disarankan:

- a. Variabel yang digunakan dalam penelitian ini yaitu perilaku kewirausahaan (X) dan volume penjualan (Y) telah terbukti saling mempengaruhi satu sama lain berdasarkan nilai koefisien determinasi sebesar 94%. Namun, 6% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini sehingga variabel lainnya di luar penelitian ini diindikasikan kemungkinan memiliki pengaruh, maka disarankan untuk penelitian selanjutnya dapat meneliti dengan menggunakan variabel-variabel lain di luar variabel yang telah diteliti dalam penelitian ini agar memperoleh hasil yang lebih variatif serta memperkaya teori yang ada.
- b. Objek penelitian dan ruang lingkup yang berbeda akan memberikan hasil penelitian yang berbeda, sehingga penelitian selanjutnya diharapkan dapat memperluas objek penelitian atau melakukan penelitian pada Pedagang Kuliner Kaki Lima lain, menggunakan ruang lingkup populasi yang lebih luas serta sampel yang lebih banyak agar dapat memberikan hasil yang semakin spesifik.

Daftar Pustaka

- [1] Ramli, Rusli. (1997). *Sektor Informal Perkotaan Pedagang Kaki Lima Di Jakarta*. Jakarta: Indhill Co Jakarta
- [2] Suryana, (2014). *Kewirausahaan Pedoman Praktis: Kiat dan Proses Menuju Sukses, Edisi Ketiga*. Jakarta: Penerbit Salemba.
- [3] Swastha, Basu dan Irawan. (2008). *Manajemen Penjualan, Cetakan ke 12*. Yogyakarta: Liberty Yogyakarta
- [4] Fadiati, Ari, Dkk (2011). *Menjadi Wirausaha Sukses*. Bandung: PT. Remaja Rosda Karya Offset
- [5] Moekijat. (2000) *"Kamus Istilah Ekonomi"*, Bandung : Mandar Maju, Munawir.
- [6] Asri, Marwan. 1991. *Marketing*. Yogyakarta: UPP-AMP YKPN.
- [7] Sarjono, Haryadi dan Winda Julianita. (2011). *SPSS vs LISREL: Sebuah Pengantar, Aplikasi untuk Riset*. Jakarta: Salemba Empat.